

Aufwachen mit der Frage: Was kann ich heute Neues machen

Blitzbesuch bei Patrick Waldeck: Unsere Langzeitserie führt uns heute nach Delmenhorst zu Patrick Waldeck, Chef der innovationsfreudigen zwei&40 GmbH, Multiunternehmer, Marketingexperte und Keynote-Speaker. Waldeck selbstbewusst: „Es gilt immer mehr: Digital First! Unser Pitch, unsere Kernbotschaft lautet: Mit zwei&40 wirst du zum regionalen Marktführer.“

Delmenhorst ist eine charmante kreisfreie Kleinstadt zwischen dem Oldenburger Land und dem Bremer Land. Seinerzeit im August 2012 besuchten wir hier Frank Waldeck (Unser Porträt „Motto der Big Cash-Familie: Das schaffen wir auch!“, nachzulesen im AM 9/2012). Zwölf Jahre später steht der Sohn in der Tür.

„Mein Vater ist 2019 komplett aus dem Tagesgeschäft ausgestiegen, kümmert sich aber noch um strategische Partnerschaften, um Politik und Verbände“, sagt der 41-jährige Junior. Und setzt hinzu: „Wir verstehen uns immer noch ausgezeichnet. Frank Waldeck hat mit seiner Verbindlichkeit und Guru-Aura das Networking auf eine ganz neue Stufe gehoben und vieles in unserer Branche professionalisiert.“

Wir treten in das Chef-Büro im großen, in der Corona-Zeit elegant modernisierten zwei&40-Komplex an der Annenheider Straße ein, vergleichsweise klein und spartanisch eingerichtet. „Ich brauche hier keinen Kamin mit Löwenkopf“, lacht Patrick Waldeck, der es wie sein Vater versteht, sofort in einen sehr persönlichen und humorvollen Austausch zu treten.

Uns interessiert zunächst der persönliche Werdegang von Patrick Waldeck. „Nach dem Zivildienst erfüllte ich mir einen Kindheitstraum und lernte und arbeitete drei Jahre

als Fluglotse in der Radarzentrale der Deutschen Flugsicherung in Langen bei Darmstadt.“ Aber: „Von Technik umgeben in einem dunklen Raum eingesperrt zu sein, das ist für einen extrovertierten Menschen wie mich auf Dauer einfach nicht das Richtige.“

So wurde er 2006 Teil des Big Cash-Teams, zumal ihn die Branche nie wirklich losgelassen hatte: „Ich bin ein echtes Automatenkind, die Werkstatt war gleich neben unserem Wohnhaus. Ich half früh beim Beziehen von Billardtischen oder beim Cash-Handling.“ Besonders die Ära der TV-Geräte hat Patrick Waldeck fasziniert, aber auch das Flipper-Spiel (Lieblingsflipper: Terminator 2). „Heute spiele ich am liebsten zur gelegentlichen Unterhaltung an Geldspielgeräten in Spielotheken oder Black Jack in der Spielbank.“

Verschiedene Brands

Patrick Waldeck: „Ganz ehrlich, in welcher Branche findest du so viele positiv verrückte und interessante Menschen?!“ Neben dem Vollzeitjob bei Big Cash studierte der Niedersachsen parallel an der Uni Bremen: Mechanik, Informatik und Elektrotechnik mit dem Schwerpunkt Betriebsorganisation – mit einem Abschluss als Bachelor of Science in System Engineering. „Ich bin so der Typ, der morgens auf-

wacht und sich fragt: Was kann ich heute Neues machen? Was können wir für unsere Kunden noch tun?“, so Patrick Waldeck.

Mit dieser Energie haben Familie Waldeck und ihr 25-köpfiges Team die zwei&40 GmbH zur größten Marketing- und Unternehmensberatung im deutschen Glücksspiel gemacht. „Mit zahlreichen Dienstleistungen und verschiedenen Brands passen wir uns stetig den Bedürfnissen unserer Kunden und Partner sowie den aktuellen Gegebenheiten des Marktes an. Rund 4 500 Glücksspielunternehmen aus Deutschland, Österreich und Malta vertrauen auf unsere Expertise.“

Wachstumschampion

Zu den Brands und Marken zählen: Merlato, Big Cash, Casino Welten, Spielhallen-Jobs.de und micast, ein Digital Signage System. „Auch in diesem Jahr gehören wir zu den 500 Focus-Wachstumschampions in Deutschland“, freut sich Patrick Waldeck. Dabei setzt man auf ganzheitliche und innovative Marketingstrategien und -tools. Motto: Mehr Gäste, mehr Umsatz, mehr Erfolg!



Patrick & Theresa Waldeck während einer „Pilgerreise“ ins Spielerparadies Las Vegas.



Zahlen: Die zertifizierte Merlato GmbH schult jährlich bis zu 15 000 Teilnehmerinnen und Teilnehmer. Zur Big Cash-Gruppe gehören rund 400 Filialen. Unter dem Brand Casino Welten wird heute gezieltes Social Media-Marketing bei Instagram, TicTok und Facebook betrieben. Bei Spielhallen.Jobs.de konnten bereits rund 3 000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für Kunden akquiriert werden. Ein wichtiges Stichwort lautet hier: Digital First! „Jeder ist heute mehr oder weniger den ganzen Tag online, auch die Kunden unserer Kunden. Beispielsweise sind die Menschen vier Stunden täglich in den sozialen Medien unterwegs.“

Neue Podcast-Reihe

Für das kommende Jahr, wenn die im April 2005 erfolgte Big Cash-Gründung 20. Geburtstag feiert, kündigt Patrick Waldeck „the next big thing“ an – man darf gespannt sein. Aktuell sorgt Patrick Waldeck mit seinem Podcast „Marketing im Glücksspiel“ für Aufmerksamkeit und Gesprächsstoff. Hier schafft er es, in schlaglichtartigen Beiträgen wie „Verweildauer deiner Gäste steigern“, „Der Markt wird sich nicht erholen“, „Brauchen Spielhallen eine eigene Webseite?“, „Netzwerke: Dein persönlicher Gamechanger“, oder „Neues Personal richtig einstellen“ spannende Ein-

blicke, Anregungen und Tipps zu liefern, Branchen-Know-how aus erster Hand.

18 Folgen wurden bisher realisiert, immer montags früh um 6.30 Uhr wird die neue Folge online geschaltet. Der Podcast läuft auf diversen Kanälen: Spotify, Amazon Music, Apple Podcasts und YouTube Music, außerdem als Video auf dem zwei&40-Kanal bei YouTube. „Am meisten Hörer nutzen Spotify und Apple Podcasts. „Mit meinem Podcast trage ich zur Professionalisierung unserer Branche bei und kann gleichzeitig mit neuen Kunden ins Gespräch kommen“, betont der innovationsfreudige und kommunikative Macher, der Persönlichkeiten wie Richard Branson, Steve Jobs und Grant Cardone zu seinen Vorbildern zählt.

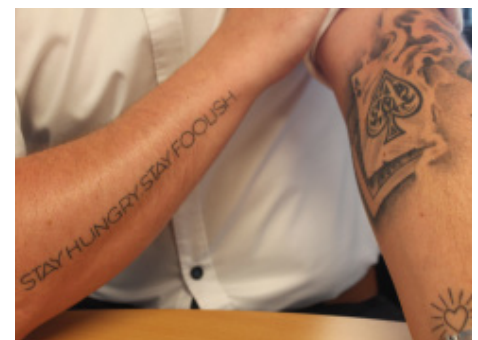
Stehen Marketing und Werbung nicht mitunter im Konflikt zum Spielerschutz? „Verbraucherschutz ist in vielen Branchen ein wichtiger Teil der Markenstrategie, auch bei uns. Natürlich stellen wir sicher, dass die Gäste über die Risiken des Glücksspiels und Unterstützungsangebote jederzeit gut informiert sind“, erklärt Patrick Waldeck. Und setzt hinzu: „Werbung für Spielhallen ist erlaubt. Der Gesetzgeber hat mit dem GlüStV 2021 sogar ein paar Lockerungen veranlasst. So soll es den Gästen leichter fallen, eine Abgrenzung zum illegalen

In diesem kleinen Studio produziert Patrick Waldeck seine wöchentlichen Podcast-Folgen „Marketing im Glücksspiel“. Echtes Branchen-Know-how.

Markt wahrzunehmen.“ Am Rande dieser wichtige Waldeck-Tipp für Automatenunternehmer: „Je besser und je effizienter Sie Ihre Arbeit organisieren und delegieren, um so mehr Freiräume schaffen Sie für die wichtige strategische Arbeit.“ Der zwei&40-Geschäftsführer ist selbst ein echter „Weiterbildungs-Junkie“, mit zuweilen jährlich 30 Seminarteilnahmen.

Kraftquell Familie

Über seine Betätigung und Berufung als Speaker auf internationalen Bühnen wird der Automatenmarkt gerne einmal gesondert berichten – eine spannende Reise in die Welt der Redekünstler, Motivationstrainer und Selbstoptimierer. Ein steter, verlässlicher Kraftquell ist für Patrick Waldeck die Familie: Ehefrau Theresa, im Unternehmen übrigens zuständig für Online-Marketing und Online-Recruiting, und zwei Kinder im Teenie-Alter. Zu den Hobbys zählen: Etwas Golf spielen, an der Vespa herumschrauben und Abende auf dem Sofa, gerne auch die fantastischen Filme von Tim Burton. Und Urlaub? „Wir sind sehr gerne am Gardasee: kleine malerische Städte, wunderschöne Landschaften, vorzügliches Essen.“ □



„Stay hungry. Stay foolish.“ (Bleib hungrig. Bleib wagemutig.) – ein Zitat von Apple-Ikone Steve Jobs.